

Die perfekte Termin- vorbereitung

Den Kunden kennen,
bevor er zur Tür
hereinkommt

F-002-2026



HINTERGRUND

Eine sorgfältige Terminvorbereitung ist die Grundlage jeder wirksamen Finanzberatung. Sie entscheidet maßgeblich darüber, wie strukturiert, zielgerichtet und erfolgreich ein Beratungsgespräch verläuft. Gute Vorbereitung schafft Fokus, Sicherheit und einen klaren Fahrplan – sowohl für den Berater als auch für den Kunden.

In der Praxis zeigt sich jedoch häufig ein anderes Bild: Die Terminvorbereitung fällt zu knapp aus oder bleibt oberflächlich. Dadurch bleiben wertvolle Hinweise auf weitere Beratungsthemen ungenutzt, Überleitungen werden verpasst und Cross-Selling-Potenziale bleiben liegen. Kurz: Chancen, die im Alltag entscheidend sein können, werden verschenkt.

Dieses Seminar setzt genau hier an und schafft eine professionelle, praxistaugliche Struktur, mit der Beraterinnen und Berater ihre Termine gezielt vorbereiten – und damit die Qualität ihrer Beratung spürbar steigern.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich insbesondere an **neue Kundenberaterinnen und Kundenberater**, die eine sichere und strukturierte Terminvorbereitung aufbauen möchten. Gleichzeitig profitieren auch **erfahrene Berater**, die ihre Vorbereitung vertiefen, professionalisieren und ihre Wirkung im Gesprächseinstieg gezielt steigern wollen.

INHALT

- **Strukturierte und tiefgehende Vorbereitung anhand realer Kundenfälle** – inklusive eines klaren Ansprachekonzepts für einen sicheren Einstieg.
- **Professionelle Analyse:** Welche Informationen sind relevant, welche Potenziale lassen sich vorab erkennen und wie entstehen daraus konkrete Gesprächsansätze?
- **Checklisten und Leitfragen** für eine klare, wiederholbare Routine, die im Alltag zuverlässig funktioniert.
- **Vollständiger Leitfaden zur Terminvorbereitung**, abgestimmt auf den ganzheitlichen Beratungsansatz der Bank.

NUTZEN

- **Höhere Beratungsqualität** durch eine klare, strukturierte Vorbereitungsroutine.
- **Mehr erkannte Cross-Selling-, Überleitungs- und Gesprächsanlässe**, weil Potenziale frühzeitig sichtbar werden.
- **Weniger Überraschungen im Gespräch** – mehr Souveränität durch fundierte Analyse vor dem Termin.
- **Wiederholbare Routine** dank Leitfaden und Vorbereitungs-Checkliste, die im Alltag zuverlässig funktioniert.
- **Spürbare Ergebnissteigerung** bereits nach wenigen Terminen durch bessere Vorbereitung und klarere Gesprächsführung.
- **Hochwertige Leitfragen**, die zu einer deutlich höheren Beratungsqualität führen.

WAS DIESES SEMINAR AUSZEICHNET

Das Herzstück des Seminars ist unser selbst entwickelter **Leitfaden zur Terminvorbereitung**. Anhand dieser Struktur lernen die Teilnehmenden, Kundentermine sicher, routiniert und zielführend vorzubereiten. Sie bringen ihre eigenen Kundenfälle aus der Beratungspraxis mit und wenden den Leitfaden direkt darauf an – das macht die Inhalte besonders greifbar und sorgt für einen hohen Praxistransfer.

Im Seminar enthalten ist zudem ein **14-tägiger Nachhaltungs-Baustein**, in dem die Teilnehmenden gemeinsam mit dem Trainer reale Kundentermine vorbereiten und offene Fragen klären können. Dieser zusätzliche Transferblock stellt sicher, dass das Gelernte im Alltag ankommt und nachhaltig wirkt.

Wir haben uns bewusst für ein **2-tägiges Format** entschieden, da bereits am zweiten Tag spürbare Lern- und Wiederholungseffekte eintreten und die Teilnehmenden deutlich sicherer in der Anwendung sind.

Etwa eine Woche vor dem Seminar findet ein **gemeinsames Onboarding** statt.

FORMAT

Durchführung: Digital via Microsoft Teams
Seminardauer: 2 Tage
Gruppengröße: 6 bis 8 Teilnehmende
Lernintensität: praxisnah & hohe Interaktion

Optional: Trainings-on-the-Job zur Vertiefung buchbar

HIGHLIGHTS

- Kleine Gruppe, hoher Praxisanteil
- Gemeinsamer Onboarding-Kick-off
- Eigene Kundenfälle der TN integriert
- 14 Tage Praxis Transtransfer: Aufgaben & Online-Sprechstunden
- Führungskräfte-Feedback / Übergabe an Inhouse-Trainer
- Zertifikat für die interne IDD-Meldung